SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 28 DE OCTUBRE DE 2007 AÑO 18 N°917



INVESTIGACION EXCLUSIVA La guerra por el control de las telecomunicaciones en Argentina

¿Monofónica...?

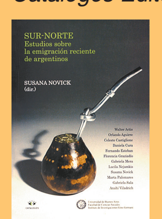
Focus

El desembarco de Telefónica de España en Telecom Italia generó una conmoción de proporciones en el mercado local de las comunicaciones. Los españoles tendrán participación accionaria en su única competidora relevante. La operación fue objetada por el Grupo Werthein, el socio local de Telecom, aunque muchos ven detrás de esa protesta al hombre más rico del planeta, el magnate mexicano Carlos Slim, propietario del Grupo Telmex.

Sumacero

el Libro

SUR-NORTE. ESTUDIOS SOBRE LA EMIGRACION RECIENTE DE ARGENTINOS
Susana Novick (compilador)
Catálogos Editora



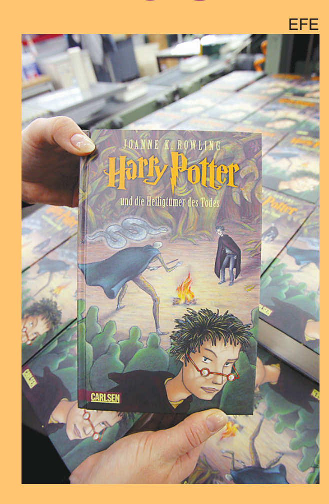
El libro reúne investigaciones sobre la emigración de argentinos elaboradas a partir de perspectivas cuantitativas y cualitativas y con una doble mirada: desde el país de origen y el de recepción. Se analizan conocimientos acerca de quiénes emigran, por qué causa, cuál es el contexto de expulsión, hacia dónde se dirigen, qué características posee el proceso de integración en la nueva sociedad, cuál es el rol de las redes sociales, cuál es su inserción en el mercado de trabajo, cuál es el peso de las relaciones afectivas y de lo económico en las decisiones, el desarraigo, el retorno y el vínculo con el Estado.

EL CHISTE

Tres economistas tomaron una avioneta para viajar a cazar ciervos a la Patagonia durante un fin de semana. Antes de dejarlos en la costa de un lago, el piloto les recordó que la avioneta era muy pequeña y al regreso podrían cargar sólo una pieza de caza. Por supuesto, los economistas cazaron un ciervo cada uno y el domingo convencieron al piloto para llevar los tres. Así, a poco de despegar, la avioneta se estrelló. Luego del desastre, uno de los economistas recuperó el conocimiento y le preguntó a otro, que también había sobrevivido y se encontraba meditando sobre una roca: “¿Dónde estamos?”. El que meditaba miró alrededor y contestó: “En el mismo lugar donde nos estrellamos el año pasado”.

la Posta

EFE



La librería estadounidense **Amazon.com**, la mayor del mundo en ventas por Internet, declaró ganancias por 56,1 millones de euros en el tercer trimestre del año, 318 por ciento más que en el mismo período del año anterior, en el que obtuvo 13,4 millones de euros. El espectacular aumento de sus ingresos se debe a la reciente publicación del libro *Harry Potter and the Deathly Hallows*, del que vendió 2,5 millones de copias.

el Dato

La **mafia** es la “empresa” más rentable de Italia. Los ingresos del crimen organizado suman 90 mil millones de euros, 7 por ciento del PIB italiano, según un informe de la asociación *Confesercenti*, que agrupa a pequeñas y medianas empresas. La usura, con 30 mil millones de facturación anual, es su principal fuente de ingreso, aunque también se destacan la extorsión, los fraudes, los robos, el contrabando y el sector inmobiliario, lugar privilegiado para el lavado de dinero.

¿Cuál Es

El dominio argentino en Internet, “**.com.ar**”, alcanzó una popularidad que lo llevó al séptimo puesto en el mundo y al primero en América latina. Un total de 1.432.117 sitios están registrados con el dominio nacional, superando en más de 300 mil páginas a Brasil y por más de un millón a México y Chile. Sin embargo, sólo el 26 por ciento está actualmente activo, como informó un estudio elaborado por la Universidad de Luján, el cual da cuenta de un posible fenómeno de especulación asociado a la creación de dominios que no implican ningún costo.

29,1 por ciento subieron las ventas de **electrodomésticos** en el período enero-agosto con respecto al mismo período de 2006. El monto alcanzó los 6458 millones de pesos. Según la consultora IES, este repunte de las ventas fue liderado en las cadenas de comercialización por los segmentos de equipos de computación (71,3%); cocinas y microondas (56,6%); lavarropas (50,3%); equipos de aire acondicionado (47,8%); y heladeras y freezers (42,9%).

EL ACERTIJO

En 1999, en su cumpleaños, un padre y un hijo utilizan dos velas con forma de número para representar la edad que cumplen. Ambos utilizan las mismas dos velas, sólo que invierten el orden de colocación sobre la torta para indicar su edad. Curiosamente, la edad del padre está representada en las dos cifras finales del año del nacimiento del hijo y la edad del hijo coincide con las dos cifras finales del año de nacimiento del padre. **Sabiendo que la diferencia entre ellos es de 27 años, ¿qué edad cumple cada uno?**

Respuesta: 63 años el padre y 36 años el hijo.

RanKinG

A dieta

Participación del segmento light, por categoría de producto, agosto 2007

Producto en	%
Leches fluidas	46,2
Quesos untables	42,2
Jugos frutales	38,7
Yogur	36,2
Sopas	35,4

Fuente: AC Nielsen.

Jornada

La Secretaría de Extensión Universitaria de la UBA invita al curso “El conflicto en los espacios de desarrollo social”. La cita es los martes y viernes de 9.30 a 12.30 de noviembre y el 7 de diciembre, en la sede de la Facultad de Ciencias Sociales, Santiago del Estero 1029 - Buenos Aires. Informes: *http://www.uba.ar/extension/cursos/conflictods.php*

¿Monofónica...?

POR FERNANDO KRAKOWIAK

Leandro Teysseire



La pelea es de pesos pesados. Hace muchos años que no había una batalla empresaria de tal envergadura. El desembarcó de Telefónica de España en Telecom Italia generó una conmoción de proporciones en el mercado local de las comunicaciones. A partir de ahora, los españoles tendrán participación accionaria en su única competidora relevante. La operación fue objetada por el Grupo Werthein, el socio local de Telecom, aunque muchos ven detrás de esa protesta al hombre más rico del planeta, el magnate mexicano Carlos Slim, propietario del Grupo Telmex, que compite con Telefónica de igual a igual en el resto de Latinoamérica y pugna por ingresar en Telecom para hacerse fuerte en el país. El Gobierno intervino de lleno en la disputa. Pero también los gobiernos de los países de las casas matrices de esas compañías. La pelea no es sólo por el control de los teléfonos sino por el dominio de las redes, que permiten comerciar todo tipo de bienes y servicios. Ese mercado mueve hoy cerca de 25.000 millones de pesos, con una perspectiva de incremento constante en la facturación. Además, las telefónicas presionan para poder ofrecer televisión, lo que les permitiría crecer de manera exponencial.

El conflicto comenzó en abril cuando Telefónica de España anunció la compra del 23,6 por ciento de las acciones de Telecom Italia, junto a otros socios menores. Como Telecom Italia posee el 50 por ciento de Telecom Argentina, la noticia impactó de lleno en el mercado local. Los españoles informaron que nada cambiaría en el país porque su participación en la competencia es minoritaria. Los italianos avalaron esa posición. Sin embargo, a mediados de agosto el Grupo Werthein, socio local de la firma, aseguró que el ingreso de Telefónica había condicionado la toma de decisiones en la compañía. A partir de entonces, el Gobierno inició una investigación que podría forzar a los italianos a tener que vender su participación, pues el decreto de privatización de ENTel establece que Telefónica y Telecom no pueden tener negocios conjuntos.

Los motivos que llevaron a Werthein a enfrentarse con sus socios generaron todo tipo de especulaciones. Algunos dicen que lo hacen para reforzar el valor de sus acciones y sacar una mejor tajada cuando se las vendan a Telecom Italia, que tiene una opción de compra. Otros, en cambio, señalan que le están haciendo el juego al multimillonario mexicano Carlos Slim, dueño del Grupo Telmex, que desde 2003 presiona para comprar la firma.

Telmex es un gigante de las comunicaciones que en Argentina sólo tiene una participación significativa en el mercado de telefonía celular, a través de CTI. En el resto de los segmentos no les hace ni sombra a las dos compañías dominantes. Sin contar el mercado de los celulares, Telefónica facturó el año pasado 3747 millones de pesos y Telecom otros 3053 millones, mientras que Telmex sólo sumó 350 millones. Cuando llegó al país su expectativa estaba centrada en la desregulación del mercado, pero ese proceso quedó trunco por decisión del Gobierno. Para competir es indispensable que las tarifas de interconexión (el peaje que deben pagar para conectar a sus clientes las firmas que utilizan redes ajenas) no operen como una barrera de entrada, reflejando sólo los costos de mantenimiento de la red. En 2000 el Estado fijó un precio de referencia y se reservó el derecho de intervenir cuando no hubiera acuerdo entre las partes.

Las diferencias surgieron luego de la devaluación. Las compañías entrantes afirmaron que la interconexión era un servicio público y, por lo tanto, correspondía pesificar la tarifa. Las dominantes, en cambio, aseguraron que se debían indexar. La Secretaría de Comunicaciones nunca se expidió sobre el tema y la disputa quedó librada al mercado, donde los operadores dominantes hicieron valer su poder de mercado aplicando el CER. Esa decisión, combinada con la falta de reglamentación de otras normas

ENRIQUE CARRIER
titular de la consultora de telecomunicaciones Carrier & Asociados

“La tecnología revoluciona el negocio”

“La tecnología está revolucionando el negocio de las comunicaciones porque, a diferencia de lo que ocurría en el pasado, se pueden brindar múltiples servicios sobre una misma red. Actualmente, las empresas están en condiciones de ofrecer el *cuádruple play*, combinando en una misma oferta telefonía fija, móvil, Internet y televisión. En el caso de la telefonía celular, lo que hará la gente es conectarse a la red móvil cuando esté en la calle y a la red fija cuando ingrese a su casa. En este escenario, la pelea que se viene es entre la telefonía y la televisión por cable porque son los dos sectores que tienen una red de cable bastante desarrollada. Carlos Slim también quiere participar, pero necesita su propia red. La compra reciente de Ertach le suma la capacidad para construir una red inalámbrica con mucho ancho de banda a partir de la tecnología WiMax. Esa pareciera ser la única opción que tienen si no pueden comprar una red fija porque hoy nadie tira cables desde cero para empezar a competir.”

Leandro Teysseire



clave para incentivar la competencia, consolidó el monopolio regional que ejerce cada firma desde la privatización porque los costos de las entrantes empezaron a subir, mientras las tarifas que cobraban quedaron congeladas de hecho, pues es muy difícil ganar mercado cobrando más caro que el líder. Por este motivo, siete años después de la apertura a la competencia, Telefónica y Telecom concentran el 95 por ciento de la telefonía fija y son líderes en transmisión de datos y conexiones a Internet.

El magnate Carlos Slim comprendió rápidamente que en este nuevo contexto la única chance para ganar participación en el mercado era comprando una firma dominante, por eso acecha permanentemente a Telecom. Sin embargo, los italianos resisten, ayudados ahora por Telefónica en un acuerdo que incluye a los Estados de ambos países, pues el ingreso de los españoles recién pudo concretarse cuando incorporó socios locales y el gobierno de Italia le dio luz verde para frenar una posible extranjerización total de la empresa a manos de AT&T y América Móvil (Slim).

Ambas empresas aseguran que no van a operar de manera conjunta en el país. Su principal interés es frenar el ingreso de Slim y mantener el *statu quo* actual, pues cada una usufructúa los beneficios del monopolio en su zona, ya que no compiten entre sí. El mercado local de comunicaciones se les presenta como la gallina de los huevos de oro, aun con tarifas de telefonía fija congeladas. Las innovaciones tecnológicas les permiten ampliar las ganancias reduciendo los costos y además se benefician con la creciente expansión de la telefonía celular, donde las tarifas están desreguladas. En ese segmento participan con sus propias compañías y además reciben ingresos por interconexión cuando los clientes de la competencia se quieren comunicar con una línea fija.

El próximo objetivo de las telefónicas es ofrecer televisión. Desde hace un par de años vienen haciendo un fuerte lobby para que el Gobierno las habilite a brindar ese servicio que, sumado a la telefonía fija y a Internet, conforma el *triple play*. Incluso ya se habla del *cuádruple play* en un combo que también incluye a los celulares. El Grupo Clarín, principal jugador del mercado de televisión por cable a través de Multicanal y Cablevisión, intenta frenar el desembarco de las telefónicas argumentando que la legislación no las habilita. "Argentina ha sido pionera en el desarrollo de la televisión por cable en la región gracias al aporte de cientos de pymes distribuidas en todo el país. Habilitar la competencia con las telcos implicaría destruir ese gran valor. Por eso, los pliegos de privatización de ENTel contemplaban esta restricción y está bien que así sea", señaló a **Página/12**, Gonzalo Hita, gerente Comercial de Cablevisión.

Otros analistas, en cambio, sostienen que si el Gobierno autoriza la fusión entre Cablevisión y Multicanal, todavía pendiente de aprobación por parte de la Comisión de Defensa de la Competencia, debería permitirles a las telefónicas brindar televisión. "Es lo mínimo que tendría que hacer para generar mayor competencia", aseguró a este diario Alejandro Fargosi, ex director de Telefónica y actual presidente de la Academia Argentina de Comunicaciones. El problema en ese caso es el poder de fuego diferencial de cada uno, sobre todo si Telefónica y Telecom comienzan a operar de manera coordinada. Ambas compañías facturaron el año pasado 16.300 millones de pesos en conjunto, mientras que Cablevisión y Multicanal "sólo" 2226 millones. Esa ventaja financiera les permitiría comprar los mejores contenidos en exclusiva para utilizarlos como una zanahoria ante los clientes.

La convergencia tecnológica y el fuerte potencial de crecimiento de la industria de las comunicaciones y la cultura hace prever una batalla empresaria de grandes dimensiones, que dejará como simples escarceos lo ocurrido hasta ahora. C

Los protagonistas

TELEFONICA

Es una empresa española fundada en 1924. En sus comienzos estaba controlada por la firma estadounidense International Telephone and Telegraph Corporation. En 1945 el Estado adquirió el 80 por ciento de sus acciones y tomó el control. Luego fue disminuyendo su participación hasta que en 1997 vendió todas sus acciones. En la actualidad cuenta con 1,5 millón de accionistas. Según datos de junio de este año, tiene 212,6 millón de clientes a nivel global. En Latinoamérica, la compañía presta servicios a 121,8 millones de clientes, posicionándose como operador líder en Brasil, Argentina, Chile y Perú y contando con operaciones relevantes en otros 16 países. El grupo ocupa la quinta posición en el sector de telecomunicaciones a nivel mundial por capitalización bursátil.

TELMEX

Es una empresa mexicana con participación estatal controlada por el multimillonario Carlos Slim, el hombre más rico del mundo con 67.000 millones de dólares, según la revista *Forbes*. Concentra cerca del 90 por ciento de la telefonía fija en su país y además tiene participación en Estados Unidos, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Argentina. Slim también administra la compañía de celulares América Móvil, propietaria de las marcas CTI (Argentina, Paraguay y Uruguay), Claro (Brasil, Perú y Chile, entre otros) y Comcel (Colombia).

TELECOM ITALIA

Es una empresa líder en Italia con 22,8 millones de líneas fijas, 34,3 millones de móviles y 8,7 millones de conexiones de banda ancha. En Europa también tiene intereses en Francia, Alemania y Holanda. En Latinoamérica su principal activo está en Brasil, donde concentra 27,5 millones de clientes de telefonía celular a través de la empresa TIM, el 25,8 por ciento del mercado. En Argentina posee el 50 por ciento de Telecom Argentina, segunda empresa del mercado telefónico con 3,8 millones de líneas fijas, 9,8 clientes de telefonía celular y 600 mil conexiones de ADSL. C

Telefónicas guerra

- El desembarco de Telefónica de España en Telecom Italia generó una conmoción de proporciones en el mercado local de las comunicaciones.
- Los españoles tendrán participación accionaria en su única competidora relevante.
- La operación fue objetada por el Grupo Werthein, el socio local de Telecom, aunque muchos ven detrás de esa protesta al hombre más rico del planeta, el magnate mexicano Carlos Slim, propietario del Grupo Telmex.
- Telmex compite con Telefónica de igual a igual en el resto de Latinoamérica y pugna por ingresar en Telecom para hacerse fuerte en el país.
- El Gobierno intervino de lleno en la disputa. Pero también los gobierno de los países de las casas matrices de esas compañías.
- La pelea no es sólo por el control de los teléfonos sino por el dominio de las redes que permiten comerciar todo tipo de bienes y servicios.

EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y LA COMPETENCIA CON EL CABLE

HENOCH AGUIAR
ex secretario de Comunicaciones y profesor UBA

"Tienen una rentabilidad envidiable"



¿Cuáles son los incentivos que justifican la batalla existente para dominar el mercado de las telecomunicaciones?

–Las empresas compiten por un negocio sólido que tiene una rentabilidad que muchos otros servicios públicos envidiarían, pese al presunto congelamiento de tarifas, que no es tal porque las empresas tienen la obligación de bajar la tarifa todos los años y como no lo hacen de hecho la están aumentando. Las proyecciones para los próximos veinte años son más alentadoras todavía porque los costos bajan y la capacidad de transmisión se multiplica. En un mercado cerrado como el actual es un canto de ángeles para los prestadores dominantes porque encima no hay quién los desafíe para bajar los precios.

¿Qué se debe hacer para introducir competencia?

–Un prestador que desee una licencia debe poder obtenerla en tres meses. Además, el Estado tiene que regular los contratos de interconexión para que ese nuevo prestador no sea víctima de una empresa dominante que le cobra lo que quiere. También debería haber portabilidad numérica, para que los nuevos operadores puedan captar clientes sin que éstos se vean obligados a perder su número, y se debería desagregar el bucle local para que los nuevos puedan brindar servicios alquilando las redes existentes.

También se puede habilitar la competencia entre telefónicas y empresas de cable.

–Antes se debería abrir el mercado de las telecomunicaciones para que los cableros y las cooperativas compitan ahí. Recién cuando lleguen a un techo del 30 por ciento y puedan sostenerse en ese mercado sin el apoyo de su negocio original, se debería dejar a las telefónicas ofrecer televisión. De lo contrario se estaría poniendo a Mike Tyson a pelear con la tigresa Acuña.

¿Ahora las telefónicas pasarían por arriba a las empresas de cable?

–Totalmente, no tanto por una cuestión tecnológica sino por su mayor capacidad financiera. Las telefónicas tienen bolsillos de payaso. Pueden comprar contenidos y privilegiar sus redes de distribución. Al pauperizar a las otras redes, su valor de mercado baja y las terminan comprando. C

ALEJANDRO FARGOSI ex director de Telefónica
y presidente de la Academia Argentina de Comunicaciones

"El único límite es la imaginación"



¿Qué busca el Grupo Werthein al impugnar el ingreso de Telefónica en Telecom?

–Apunta a valorizar sus acciones y es lógico que así sea.

¿Las quiere valorizar para venderlas y salir del negocio?

–Me imagino que lo hace para vender porque el negocio de las telecomunicaciones requiere la inversión de grandes capitales y no creo que tenga resto para mantenerse como accionista un tiempo largo.

¿Qué potencialidad de desarrollo le asigna al mercado de las telecomunicaciones?

–El único límite es la imaginación. Los que hacen futurología generalmente se equivocan. La potencialidad de crecimiento es enorme, sobre todo porque en el futuro la televisión se va a meter en Internet.

Las telefónicas presionan para dar televisión, pero las empresas de cable afirman que la legislación lo prohíbe.

–No estoy tan seguro que la legislación no les permita brindar televisión. Es un tema discutible. La mitad de la biblioteca dice una cosa y la otra mitad dice lo contrario.

También hay quienes señalan que habilitar esa competencia equivale a condenar a las empresas de cable porque Telefónica y Telecom juntas facturan diez veces más que Multicanal y Cablevisión.

–Algunos le temen a esa competencia y otros se preocupan porque un multimedio controla desde la venta de diarios hasta los operadores de cable. El Grupo Clarín tiene ciertas debilidades estructurales que las telefónicas no tienen, pero tiene una fortaleza básica: sabe lo que hace en materia de medios. Lo que no se puede hacer es autorizar a las telefónicas a dar radiodifusión y encima permitirles que se fusionen. Ese sería el peor escenario y el decreto de privatización de ENTel lo prohíbe.

Telefónica dice que no va a incidir en las decisiones de Telecom.

–El autocontrol implica un retroceso de 5000 años. El hombre abandonó el autocontrol apenas empezó a generar leyes. La fusión entre Cablevisión y Multicanal también se quiere justificar prometiéndole al regulador que no van a hacer nada malo, pero el autocontrol no sirve para adelgazar y menos todavía para proteger a la competencia. C

CONTADO

El REM de Cristina

Por Marcelo Zlotogwiazda

Para los psicólogos, las siglas REM corresponden a *Rapid Eye Movement* (movimiento ocular rápido), y son la denominación de la fase del sueño durante la que se suceden las fantasías más intensas.

Para los rockeros, REM es el nombre de una famosísima banda formada a comienzos de los años '80 en Georgia, Estados Unidos, que eligió ese nombre buscando en un diccionario donde figuraba la definición psicológica. Tres de los grandes hits del grupo que en 2001 tocó en la Argentina son "Losing My Religion", "Shinny Happy People" y "Stand", que fue la primera canción que la NASA hizo sonar en Marte en 2004.

Pero para los economistas vernáculos, las siglas REM corresponden al Relevamiento de Expectativas de Mercado que realiza el Banco Central recolectando los pronósticos macroeconómicos que elaboran consultoras, bancos y universidades.

Para quien hoy probablemente resulte electa presidenta, el REM fue el único argumento que esgrimió para defender la medición de inflación del Indec. En los dos reportajes que brindó el miércoles pasado, Cristina Fernández repitió casi exactamente: "Con una expansión del PBI de casi el 50 por ciento en apenas cinco años y un fuertísimo aumento del consumo, la dinámica de precios actual es más que razonable. No hablo de la inflación que plantea la oposición sino de la del Indec, que por otra parte es la inflación que sale del Resumen de Expectativas de Mercado, que es un mix de los informes de consultoras y universidades públicas y privadas, y que da un pronóstico para este año del 8,5 por ciento".

–*¿Es decir que usted entiende que la inflación real es la del Indec?*

–No tengo ninguna duda.

La Senadora debería saber que si el REM del Indice de Precios al Consumidor está en línea con los resultados del Indec es porque los que participan de ese relevamiento informan lo que ellos creen que arrojará la encuesta oficial y no sus mediciones o estimaciones sobre la verdadera inflación. Hacen eso por la sencilla razón de que para el cómputo de aciertos con que se elabora el ranking de performance, lo que se toma como referencia en este caso es, obviamente, el IPC del Indec.

Eso explica que dos de los cinco participantes que mejor proyectaron la inflación "amorenada" del Indec en los últimos cinco meses fueron las consultoras Economía & Regiones y Ecolatina, que en sus apariciones mediáticas declaran que la inflación real es por lo menos el doble de lo que responden en el REM.

Cristina debería saber todo esto. Y si lo sabe, no debería haber apelado a argumentos mentirosos.

Dejando de lado la tozuda pretensión del Gobierno por defender lo indefendible, la candidata, su marido Presidente y el ministro de Economía son conscientes y reconocen públicamente que la inflación es un problema que hay que enfrentar, y al respecto lo único que insinuó Cristina es la necesidad de incrementar la tasa de inversión para adecuar la capacidad productiva a un nivel de demanda que aspiran mantener en elevado ritmo de crecimiento.



Fuera de eso, lo que hay son meras especulaciones, opiniones interesadas y recomendaciones de la más amplia gama. En este espacio, es interesante lo que acaban de escribir Mark Weisbrot y Luis Sandoval, dos economistas del heterodoxo Center for Economic and Policy Research de Washington en un artículo muy elogioso sobre el kirchnerismo titulado *La recuperación económica argentina: opciones políticas e implicancias*. Afirman que "la tasa de aumento del gasto público de los últimos meses es insostenible" y conjeturan que lo "probable es que el Gobierno se proponga reducir la inflación mediante una combinación de una política fiscal más ajustada, y un pacto social sobre precios y salarios entre sindicatos, empresarios y gobierno".

Pero si bien ambos creen que el Gobierno está convencido de que es necesario tomar medidas para retomar el control sobre las expectativas inflacionarias y evitar una espiral de precios y salarios, suponen que "está dispuesto a convivir con niveles de inflación de dos dígitos por algún tiempo como costo inevitable para mantener el rápido crecimiento real de la economía y el consecuente enorme impacto positivo sobre la pobreza, el empleo y la distribución del ingreso".

Cristina tiene razón cuando dice que "no están dadas las condiciones macroeconómicas para un desborde inflacionario". La pregunta, si Weisbrot y Sandoval suponen correctamente, es hasta qué inflación de dos dígitos (¿15 por ciento?, ¿20 por ciento?) y por cuánto tiempo más, el saldo de la situación es favorable al crecimiento y a la equidad.

zlotogwiazda@hotmail.com

Crisis viviendas

- La turbulencia en los mercados internacionales ha estado originada en activos financieros vinculados a hipotecas de baja calidad de viviendas estadounidenses.
- Se han generado problemas de liquidez internacional y preocupaciones sobre el sendero de crecimiento de la economía estadounidense.
- Un enfoque poco usual es abordar este tema desde lo microeconómico, realizando el análisis desde el punto de vista de los compradores de casas y cómo han impactado las técnicas utilizadas para financiarlos.

AFP



Los analistas se ocupan casi nada de los deudores que pueden perder su vivienda.

DAMNIFICADOS POR LA CRISIS DE LAS HIPOTECAS "SUBPRIME" EN EE.UU.

De eso no se habla

POR ALFREDO T. GARCÍA *

Las turbulencias en los mercados financieros internacionales, que se han instalado estos últimos meses, han estado originadas en los activos financieros vinculados a hipotecas *subprime* o de baja calidad de viviendas estadounidenses. También han generado problemas de liquidez internacional y preocupaciones sobre el sendero de crecimiento de la economía estadounidense y su impacto en el resto del mundo. Un enfoque poco usual es abordar este tema desde lo microeconómico, realizando el análisis desde el punto de vista de los compradores de casas y cómo han impactado las técnicas utilizadas para financiarlos.

Resulta importante, antes de continuar con el análisis, realizar un examen del término *prime*, ya instalado en los países de habla hispana, y que se utiliza para referirse a los productos o servicios de mejor calidad. En el ámbito financiero, se refiere habitualmente a la tasa *prime* como aquella aplicada a los préstamos otorgados a las grandes empresas. Denominar entonces a los préstamos del segmento de baja calidad, también denominados *non prime*, como "de segunda", sería una traducción bastante adecuada.

En el caso de los préstamos para vivienda, las personas clasificadas en el segmento "de segunda" son aquellas de menores ingresos y que habitualmente no aplican para un préstamo convencional. Entonces, los problemas surgidos en el mercado estadounidense de hipotecas *subprime* podrían calificarse como los producidos cuando se deja que el mercado se encargue de resolver un tema social de gran importancia, el de la vivienda popular. Una gran parte de esos préstamos no pasaron de ser una promesa de acceso a la vivienda propia para gran cantidad de personas de bajos ingresos, pues las condiciones de éstos hicieron que muchos no pudieron pagar su casa y la perdieran, o quedaran altamente endeudados.

> Las personas que recibieron esos créditos fueron los que no tenían facilidad para acceder a una vivienda. Y hoy están en una difícil situación.

Para analizar este tema puede recurrirse a una fuente inobjetable, el informe anual sobre préstamos hipotecarios realizado por la Reserva Federal de Estados Unidos.

El importante aumento de los préstamos a las clases bajas ha sido posible gracias a las nuevas innovaciones financieras, que permiten evaluar el nivel de solvencia de cada individuo y asignar un costo en forma proporcionalmente inversa a la capacidad de pago, permitiendo que un mismo instrumento sea aplicado a distintas realidades, con distintos costos y con gran flexibilidad para los operadores. En palabras entendibles, diferentes precios para el mismo producto financiero. Este contexto lleva a la FED a expresar su preocupación acerca de la muy probable discriminación racial o étnica que ello permitió. El informe revela que el segmento "de segunda" no sólo pagó tasas y comisiones mucho más altos que el segmento "de primera", sino que entre todos los clasificados en *subprime*, la población negra y los hispanos pagaron los costos más altos, un poco menos los asiáticos, y los que llevaron la mejor parte fueron los blancos no hispanos. Viendo el mismo fenómeno desde la perspectiva social, los que pagaron costos más altos fueron los hogares de menores ingresos, la población con menor nivel de educación y los préstamos más pequeños.

Los fuertes impactos negativos en los deudores se han dado porque se otorgaron préstamos que no amortizaban capital por un largo período de tiempo, con tasas más bajas en los meses iniciales y con escasos pagos que se refinanciaban con nuevos préstamos. El resultado, grandes facilidades para pagar en los primeros años, con un significativo incremento en el valor de las cuotas luego. Si a esta estructura le agregamos, además, un aumento significativo de las tasas de interés como el que se produjo en los últimos años, la combinación resulta en la mayoría de los casos explosiva. Un gran porcentaje de los deudores se enfrentará en el corto plazo a aumentos en el valor de sus cuotas superiores al 25 por ciento.

El informe indica que los prestatarios no tuvieron la información adecuada y no pudieron decidir en forma conveniente, al desconocer los mecanismos de los préstamos que contrataban, en especial su evolución a largo plazo. Esto lleva a la FED a preguntarse si la competencia es adecuada para que los clientes *subprime* tengan acceso a la totalidad de las oportunidades existentes.

El reverso de este problema, que ha alterado el funcionamiento de los mercados internacionales, es que las personas de menores ingresos que deseaban obtener su vivienda propia fueron libradas a las consecuencias de un sistema que privilegió el lucro por sobre las posibilidades de repago de los préstamos. Y, por supuesto, sobre las necesidades de los hogares deudores. Esta preocupante situación no ha sido expuesta en los titulares de los medios internacionales, preocupados por la suerte de los inversores y de los mercados de capitales.

** Economista jefe Banco Credicoop.*

EL DESARROLLO DEL MERCADO POSTAL, COMPETENCIA, INVERSIONES Y TARIFAS

La carta de negocio

POR CLAUDIO ZLOTNIK

Con crecimiento económico, el envío de piezas postales ha registrado un fuerte aumento. Participan de ese mercado operadores privados y el Correo en manos del Estado.

Dice que el Correo en manos del Estado funciona bien, que no bajó la calidad de la prestación de cuando estaba manejado por el Grupo Macri. Y destaca que el servicio es muy superior a la vieja gestión estatal antes de la privatización. Ese Correo es considerado su principal competidor, afirmó en diálogo con **Cash** Alfredo Gustavo Romero, gerente general de OCA. Empresa que acaba de cumplir 50 años.

¿El boom del correo electrónico afectó el negocio postal tradicional?

–No. En los últimos años, el envío de piezas postales viene en aumento. Pero hay que diferenciar entre las comunicaciones personales y las comerciales. El correo electrónico redujo las primeras, pero no así el envío de piezas entre compañías.

¿Cuál es el rubro que más creció?

–Las promociones comerciales, la venta directa y los envíos financieros. Las tarjetas de crédito se siguen entregando en sobres a domicilio y es uno de los sectores más dinámicos. El 30 por ciento de nuestra facturación se explica por el segmento financiero.

¿En cuánto cayeron los envíos de cartas personales?

–La Argentina nunca se caracterizó por tener un alto nivel de piezas postales enviadas. Siempre fue uno de los índices más bajos. El promedio es de 16 a 18 envíos anuales por persona contra los 100 de algunos países europeos. La mayoría son cartas mandadas dentro de la Argentina.

¿Cuál es el rubro menos desarrollado?

–El envío de cheques. Hay que tener en cuenta que el país soportó varias crisis económicas y su sociedad recién ahora se está bancarizando en forma masiva. Hasta hace unos años, los salarios se abonaban en efectivo.

Leandro Teysseire


Alfredo Romero, de OCA: "Facturamos el 40 por ciento de las empresas privadas del sector".

¿Cuál es la tasa de crecimiento del mercado postal?

–En los últimos tres años superó el 15 por ciento en términos de volumen. Alcanzó a unos 1300 millones de piezas. Y la facturación se elevó alrededor del 19 al 20 por ciento, más o menos unos 1700 millones de pesos.

¿Cuál es la participación de OCA en ese mercado?

–Es del orden del 23 por ciento. Es la más importante entre las compañías privadas del sector. El año pasado facturamos 400 millones de pesos, el 40 por ciento de lo que mueven las empresas privadas. Por su parte, el Correo Argentino facturó 700 millones.

¿Quién es su competidor más fuerte?

–El Correo Argentino. Tiene una estructura nacional, al igual que nosotros. Tiene características similares. Después, hay muchas compañías que sólo tienen coberturas regionales. A nosotros nos diferencia el valor agregado, como los menores plazos de entrega, el seguimiento de la ruta de la pieza y el cumplimiento de lo pactado.

¿Hay inversiones en el sector?

–Este es un negocio que requiere estructuras importantes. Nosotros tenemos una estructura en todo el país con fuerza propia. No tercerizamos el servicio, y por ese motivo podemos brindar los valores agregados.

¿En qué evolucionó el negocio postal en los últimos años?

–Una parte importante fueron los plazos de entrega. Hasta no hace mucho, la entrega en 24 horas se realizaba en ocho o diez ciudades mientras que ahora se da en el 70 por ciento de las localidades argentinas. La mejora tiene que ver con la mecanización de procesos, como el ensobrado o inserción de folletos, que antes se hacían en forma manual. Hubo una fuerte inversión en tecnología. Algunos procesos pasaron de tardar tres días a tan sólo cuatro horas.

¿Quién le compite mejor: el actual Correo Argentino estatal o el que estaba en manos del Grupo Macri?

–Opera en los mismos niveles que en la época de la privatización. Está mucho mejor que hace dos décadas, en la antigua etapa estatal.

¿Aumentarán los precios en el 2008?

–Tenemos las paritarias cerradas hasta mediados del año que viene. No podemos hacer un análisis de precios antes de la renovación. En el último año, los precios subieron 17 por ciento.

■ "La Argentina nunca se caracterizó por tener un alto nivel de piezas postales enviadas."

■ "En los últimos tres años, el mercado creció el 15 por ciento en términos de volumen. Alcanzó a unos 1300 millones de piezas."

■ "Nos diferenciamos por el valor agregado, como los menores plazos de entrega, el seguimiento de la ruta de la pieza y el cumplimiento de lo pactado."

■ "El correo electrónico redujo las cartas personales, pero no así los envíos de piezas entre compañías."

■ "Las tarjetas de crédito se siguen entregando en sobres a domicilio y es uno de los sectores más dinámicos.

EL BAUL DE MANUEL **Por M. Fernández López**

Un hombre solo

En el terreno económico, el liberalismo europeo tuvo dos grandes expositores en el siglo XVIII: la fisiocracia y Adam Smith. Aunque los primeros insistieron con el reclamo de "*laissez faire, laissez passer*", fue Adam Smith quien mejor desarrolló el papel del individuo y su actuación egoísta como fuentes de beneficios para la sociedad. Cuando el individuo gana, gana la sociedad: así podría resumirse su teorema de la mano invisible. Menos conocido es un precedente que involucra un hecho real y una novela: en 1704, en la deshabitada isla de Más a Tierra, del archipiélago de Juan Fernández, a 640 kilómetros de la costa chilena, el barco "Cinque Ports" abandonó al marino escocés Alexander Selkirk por disputas con su capitán, el teniente Thomas Stradling. Dicho barco integraba una expedición corsaria inglesa hacia Buenos Aires, y el nombrado Selkirk (o Selcraig) había nacido en 1676 en Largo, condado de Fife, en la costa pesquera de Escocia. Permaneció cuatro años y cuatro meses librado a sus fuerzas y a los riesgos de vivir solo en medio de una naturaleza salvaje, hasta que en febrero de 1709 fue rescatado por el capitán Woodes Rogers. Regresó a Londres en octubre de 1711 y sus aventuras fueron recogidas en el libro de Rogers Cruising, *Viaje en crucero alrededor del mundo* (1712). Esta obra alcanzó una segunda edición en 1719, y poco después, el 25 de abril de 1719, el novelista Daniel Defoe publicó la historia de Selkirk en su isla, con el título de *Vida y extrañas y sorprendentes aventuras de Robinson Crusoe.* La novela de un hombre solo, que vencía las amenazas de un medio hostil, se convertiría en la apología del credo del siglo XVIII: el individualismo. Su elevación a dogma –el liberalismo económico– sería obra de muchas plumas, pero en especial de otro escocés, Adam Smith, nacido en 1723 también en la costa pesquera de Fife, en Kirkcaldy, a menos de veinte millas al sur de Largo, y a sólo cuatro años de publicarse *Robinson Crusoe*. En Kirkcaldy, en la casa de su madre, Smith escribirá *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicada a cien años exactos del nacimiento de Selkirk. Hoy no quedan vestigios de aquella casa, pero del libro de Smith no hay rincón del planeta donde no se haya citado o leído. Entre el embarque de Selkirk y la muerte de Adam Smith y la difusión mundial de su obra, transcurrió el Siglo de las Luces, o del Iluminismo.

El buen vivir

Una organización socioeconómica se legitima si procura a sus integrantes un buen vivir. El mundo se urbaniza, y acaso ello se deba a que la ciudad asegura una mejor respuesta a las necesidades humanas. Decía Aristóteles: "El fin de la ciudad es el vivir bien. Una ciudad es la comunidad de familias y aldeas para una vida perfecta y autosuficiente, y ésta es la vida feliz y buena". Aristóteles discutió el tema de "cuál es la forma óptima de constitución o la óptima condición de una ciudad", y su propuesta para una ciudad ideal era: dividir la tierra en dos partes, una pública y la otra privada. La parte de propiedad *privada*, destinada a la agricultura particular, y la parte *pública*, destinada tanto al culto religioso como a agricultura para alimento de sectores no agrícolas de la ciudad. La tierra pública será en parte apropiada para el culto a los dioses, y en parte para subvenir el costo de las comidas en común; en tanto que la tierra privada, una parte de ella deberá estar próxima a la frontera, y la otra cerca de la ciudad, de forma que, al tener cada ciudadano dos parcelas, todos ellos tengan tierra en ambos lugares; en tal división hay justicia y equidad, y tiende a inspirar unanimidad entre el pueblo durante sus guerras fronterizas (Aristóteles, *Política*, 1330a). Estas ideas inspiraron la primera acción civilizatoria en el Nordeste argentino, emprendida por los padres jesuitas entre los guaraníes, que organizaron la actividad económica de los nativos en dos unidades de producción distintas. Una, el *abá-mbaé*, rural e individual, la chacra particular que proveía la subsistencia de los habitantes: producía toda especie de granos, legumbres, batatas, mandiocas y verduras. Otra, urbana y comunitaria, el *tupá-mbaé*, en una ala de la casa del misionero, con talleres para pintores, escultores, orfebres, plateros, cerrajeros, carpinteros, tejedores, relojeros, y todas las artes y oficios mecánicos. Allí cada cual trabajaba en beneficio de la ciudad toda. En el *tupá-mbaé* "todos trabajan en beneficio de la ciudad entera", decían Juan y Ulloa. La ciudad producía con superávit frutos como lienzos de algodón, yerba mate, madera, tabaco y azúcar, que eran remitidos a Santa Fe y Buenos Aires, adonde los jesuitas tenían sus procuradores particulares que los expendían, y que permitían importar bienes no producidos y pagar salarios, impuestos y contribuciones.

■ **Banco Macro** ofrece Obligaciones Negociables a siete años en dólares, por un monto de 100 millones, que devengarán tasa fija pagadera semestralmente (mayo y noviembre) y amortización al final.

■ **BBVA Banco Francés** lanzó la Cuenta Premium, que reúne las funciones de una cuenta corriente y una caja de ahorro con una tarjeta Visa Platinum.

■ **Provincia Seguros**, la empresa del Grupo Bapro, obtuvo ganancias por 30 millones de pesos durante el ejercicio económico 2006/07.

■ **Disco** abrió la sucursal número 47 en Córdoba, con una inversión de 10 millones de pesos

■ La tarjeta de crédito **Cabal** anunció nuevo beneficio durante noviembre al poder financiar el 50 por ciento de los saldos de los resúmenes de cuenta con un máximo de 600 pesos y hasta en 12 cuotas sin interés.

■ La cadena de hipermercados **Super Vea** abrió dos nuevas sucursales en las localidades bonaerenses de Merlo y San Miguel, con una inversión total de seis millones de pesos.

HISTORIA DEL RECORRIDO DE LAS ACCIONES LUEGO DE LOS COMICIOS PRESIDENCIALES

La Bolsa y las elecciones

POR CLAUDIO ZLOTNIK

Los corredores apelaron a la memoria para precisar que en los meses posteriores al veredicto de las urnas las acciones registraron un recorrido alcista. Desde Menem hasta Kirchner.

Guadalupe Lombardo



Antes de las elecciones, los operadores asumen una posición conservadora. Después, vuelven al juego en el recinto.

Casi siempre sucedió en cada una de las elecciones, y más aún si son para elegir Presidente: los inversores, grandes o pequeños, adoptan posiciones conservadoras para aguardar los resultados de los comicios. Este proceso, que podría ser previsible en otros mercados, se potencia en la Argentina por las sucesión de pasadas crisis económicas. Sin embargo, los antecedentes más cercanos demuestra que se equivocaron los inversores que se apartaron del mercado accionario por temor a "lo que vendrá". Desde la primera elección ganada por Carlos Menem hasta la conquistada por Néstor Kirchner, el índice MerVal registró fuertes alzas en las semanas posteriores a las respectivas consagraciones. La experiencia indica que los operadores toman como señal de largada para comprar papeles la finalización del escrutinio, sin aguardar el día de la asunción del nuevo gobierno.

Ni siquiera el enigmático Menem de 1989 ahuyentó a los operadores. Una vez que terminó la elección del 14 de mayo, las cotizaciones empezaron a subir. No las frenó ni la híper ni la propagada incertidumbre sobre el gobierno menemista. Contra una inflación que durante el primer mes después de las elecciones se ubicó en un exorbitante 114 por ciento, las acciones líderes subieron nada menos que un 380 por ciento. Y si se observa lo sucedido durante el trimestre posterior al acto eleccionario, mientras la inflación acumuló un 410 por ciento, el MerVal ascendió cuatro veces más: un 1611 por ciento.

En el '95 volvió a repetirse la historia aunque no con las abultadas cifras de seis años atrás. En mayo de aquel año, el país sufría el golpe del Efecto Tequila, pero, otra vez, el mercado accionario se convertía en un buen refugio de la especulación. Justo antes de las elecciones, el MerVal se encontraba en 393 puntos. Sesenta días más tarde, el 14 de julio, había subido el 21,1 por ciento hasta los 476 puntos.

Menos entusiasta fue la reacción de los corredores tras el triunfo de la Alianza en 1999. En la última sesión antes de las elecciones de aquel 24 de octubre, el MerVal estaba en 523 puntos. Cuando Fernando de la Rúa juró en el Salón Blanco había trepado un 6,5 por ciento (557 puntos). En enero de 2000, cuando habían pasado tres meses de las elecciones, el alza acumulada era del 10,9 por ciento.

En las últimas elecciones presidenciales también hubo un envión en las jornadas posteriores. A pesar de que el triunfo no correspondió a ninguno de los candidatos preferidos por la city, hubo un salto en las cotizaciones. Durante el mes transcurrido entre la consagración de Kirchner y su asunción, el panel líder de la Bolsa subió 9 por ciento. El actual jefe de Estado asumió con un MerVal en 662 puntos. Durante los 30 días iniciales de la gestión, el índice escaló 32,4 por ciento. Durante la era Kirchner, los principales papeles empresarios se revalorizaron tres veces y media en promedio.

¿Qué ocurrirá esta vez? ¿Volverán a subir las acciones después de conocerse el resultado de las elecciones, o se romperá la regla de las últimas dos décadas? En la city creen que los precios de las acciones lucen retrasadas con respecto a los valores que muestran compañías del mismo sector en Brasil. Y también en relación a los balances que presentan las propias empresas. En ese sentido, los operadores indican que los bancos, que muestran los mejores indicadores de la última década, deberían ser los más favorecidos de un eventual rally alcista.

zlotnik@pagina12.com.ar

ME JUEGO

FAUSTO SPOTORNO analista de Ferreres y Asociados

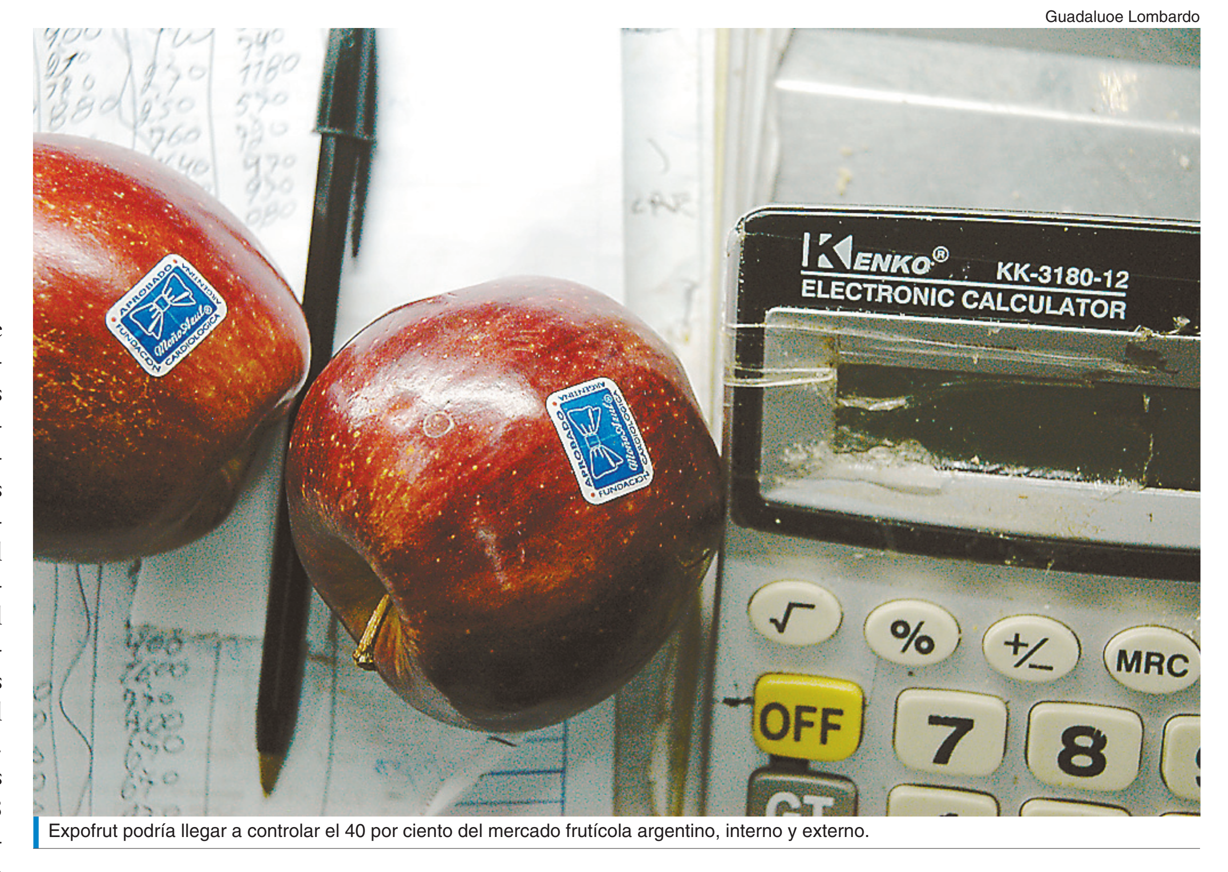
Dólar I. No creo que suba. El Central se enfocó en dos objetivos: un tipo de cambio competitivo y una inflación controlada. La autoridad monetaria está mirando muy atentamente la evolución de los precios. Y por eso no creo que la cotización vaya más de 3,20 pesos.
Dólar II. Más allá de la presión del mercado y la voluntad de algunos agentes económicos, hay datos objetivos que jugarán a favor de un dólar estable. Por ejemplo, el fuerte superávit comercial y el ingreso de divisas por parte de las AFJP que, hasta fin de año, deberán repatriar 300 millones de dólares.
Acciones. Creo que el índice MerVal puede llegar a un record en el corto plazo. Hay acciones que están muy retrasadas, como por ejemplo el sector bancario. Es un sector que viene creciendo muy fuerte. No tiene sentido que el papel del Banco de Galicia valga lo mismo ahora que hace dos años.
Bonos. Están en una situación difícil. Hasta que no haya una resolución en la crisis en el Indec, los títulos en pesos seguirán presionados a la baja. Los bonos en dólares, en cambio, pueden repuntar con fuerza cuando haya un acuerdo con el Club de París.
Tasas. La tendencia es levemente al alza, más allá de la inyección de liquidez del Banco Central.
Recomendación. Apostar al dólar es muy común, pero en estos momentos implicaría un serio riesgo de perder porque la inflación sube más que el tipo de cambio. Prefiero diversificar entre acciones, plazos fijos, euros y bonos cortos dolarizados.

CER PORCENTAJE

fecha	índice
28-OCT	2,0185
29-OCT	2,0190
30-OCT	2,0195
31-OCT	2,0201
01-NOV	2,0206
02-NOV	2,0211
03-NOV	2,0217

Fuente: BCRA

Guadaluoe Lombardo



Expofrut podría llegar a controlar el 40 por ciento del mercado frutícola argentino, interno y externo.

EXPOFRUT ADQUIRIO MOÑO AZUL

Retroceso del capital nacional

Una de las principales firmas del capital supermercadista europeo compró una de las empresas integradas más tradicionales de la fruticultura del Alto Valle del Río Negro.

POR CLAUDIO SCALETTA

La noticia viene del sur, aunque sería erróneo considerarla "regional". Ocurrió en uno de los complejos agroindustriales más importantes del país: el circuito frutícola, cuyas exportaciones rondan los 1000 millones de dólares. Esta semana se conoció que Expofrut, la filial local del gigante transnacional Univeg, una de las principales firmas del capital supermercadista europeo, adquirió una de las empresas integradas más tradicionales de la fruticultura del Alto Valle del Río Negro: Moño Azul.

De acuerdo con las declaraciones de Aduana, Expofrut controla el 18 por ciento del volumen de las exportaciones argentinas de pepita, Moño Azul el 7. Los empresarios del sector consultados por **Cash** hablan de otros números. La empresa adquirente es líder en el mercado frutihortícola de exportación y comercializa el 32 por ciento de la fruta, no solo las peras y manzanas de la Norpatagonia, sino también uva de mesa producida en San Juan y Salta, cítricos en Tucumán y el NEA, y ajos y cebollas, entre otro productos. También es importadora de bananas, que el grupo produce en otras latitudes. La segunda, además de exportadora, es una de las líderes en la comercialización de peras y manzanas en el mercado interno. Las estimaciones preliminares sostienen que tras la adquisición conocida esta semana, una sola firma podría llegar a controlar el 40 por ciento del mercado frutícola argentino, interno y externo.

La noticia fue recibida con alarma por los productores independientes, que venden su producción a los empacadores-comercializadores. Sin dudas, la fusión empresaria consolida la figura del oligopsonio y constituye un nuevo hito en la progresiva pérdida de poder de negociación de los actores más débiles, disminución de poder que se perfecciona con el sistema de comercialización de la producción primaria "en consignación". Pero no solo existe preocupación entre los productores, la alarma se extendió también a los proveedores de insumos, que no dejarán de sentir los efectos del mayor poder de mercado.

A las consecuencias inmediatas expuestas, se agregan algunas tendencias mundiales y nacionales. En el circuito frutícola existen dos tipos principales de empresas integradas, cuyo eje de diferenciación se encuentra en "la dirección de la integración". Es decir, su actividad productiva se extiende por todos los eslabones del negocio, producción primaria (aunque también adquieran fruta de terceros), empaque, frío y comercialización local e internacional. Expofrut es un caso típico de integración "de arriba hacia abajo". Aunque con el nombre de Expofrut se originó en el mercado local, fue adquirida en los '80 por el grupo italiano Bocchi, también de origen supermercadista, grupo luego absorbido por un grupo mayor, Univeg. Moño Azul, en cambio, era el ejemplo contrario, el de una firma cuyas familias fundadoras comenzaron en la producción primaria para luego "subir" en la integración hasta llegar a la comercialización. Expofrut es capital transnacional; Moño Azul, nacional.

Una lectura simple, entonces, es la progresiva desnacionalización de la propiedad de las empresas y su transnacionalización. El fenómeno no es exclusivo de la frutihorticultura, sino que se extiende a todas las ramas de la economía. En el caso de los mercados agroalimentarios, sin embargo, existe una característica propia: el proceso es progresivamente conducido, en la cúspide, por el capital supermercadista de los mercados de destino. Para el resto de las empresas, el desafío consiste en cómo acomodarse en esa tendencia. C

cs@fruticulturasur.com

agro

■ Durante el período enero-septiembre de 2007, las exportaciones de **frutas frescas** fiscalizadas por el Senasa fueron de 1,4 millón de toneladas por 789,3 millones de dólares, mostrando un incremento del 22 por ciento en divisas y del 13 por ciento en volumen respecto de los envíos del mismo período de 2006.

■ La Secretaría de Agricultura informó que, en el marco del Componente **Más Terneros** del Plan Ganadero Nacional, se aprobaron 56 nuevos Planes de Desarrollo Productivo destinados a productores de Río Negro, Entre Ríos, Santiago del Estero y San Luis.

■ La producción **lechera** caería el 10 por ciento en 2007. Hasta el momento, la baja también alcanza a las exportaciones, que entre enero y agosto disminuyeron un 24 por ciento en volumen y 13 por ciento en divisas.

Por Alfredo Zaiat

Dimensión desconocida

La soberbia del saber económico convencional se enfrenta a problemas que no encuentran respuestas en las tradicionales ecuaciones. Esto no significa que no sean válidas las identidades básicas para el funcionamiento equilibrado de las principales variables. La fortaleza de la macroeconomía se seguirá observando en escenarios donde se cumplan principios fundamentales de esa ciencia, estudiados por los economistas clásicos, formulados por los neoclásicos y modelizados por los modernos. En la actual etapa del desarrollo, la ciencia económica tal como se la difunde ha llegado a la frontera del conocimiento, síntoma que se expone cada año con los premios Nobel a esa disciplina, que son entregados por reconocimiento a una trayectoria o a dúos de investigadores que sofisticaron criterios económicos ya aceptados. Todo lo que tenía para dar esa ciencia ya fue entregado. Por ese motivo, como bien aconsejan los economistas, existen reglas mínimas que no admiten muchos disensos para asegurar estabilidad macro. Ahora bien, dentro de ese cuerpo de ideas existen matices según la ideología del hacedor de la política. En ese campo es donde hoy se presenta la batalla entre los economistas, una puja en la cual ya se conoce las armas de cada uno de los bandos. Mientras tanto, la dinámica del sistema capitalista, ya extendido a todo el planeta, va presentando desafíos, nuevas situaciones, que la mayoría de los economistas hoy no dan cuentan de ellos enfrascados en sus viejos debates.

La lenta pero constante dispersión del poder económico (irrupción de China e India), la reformulación de las políticas públicas frente a nuevos acontecimientos (megalópolis y calentamiento global), el impresionante avance de la tecnología aplicada a la producción y el proceso de globalización de la economía mundial ha desencadenado un fenómeno de transformación de las estructuras productivas acerca del cual se sabe relativamente poco. Por lo pronto, los economistas dan constancia de que ese proceso está sucediendo, pero en general no ofrecen elementos muy convincentes de por qué ocurrió de esta manera. Y mucho menos de cuáles pueden ser las consecuencias de largo plazo en términos de empleo, productividad, competitividad internacional e impacto sobre la capacidad tecnológica domésticas. Todas esas cuestiones aún no han sido enteramente dilucidadas.

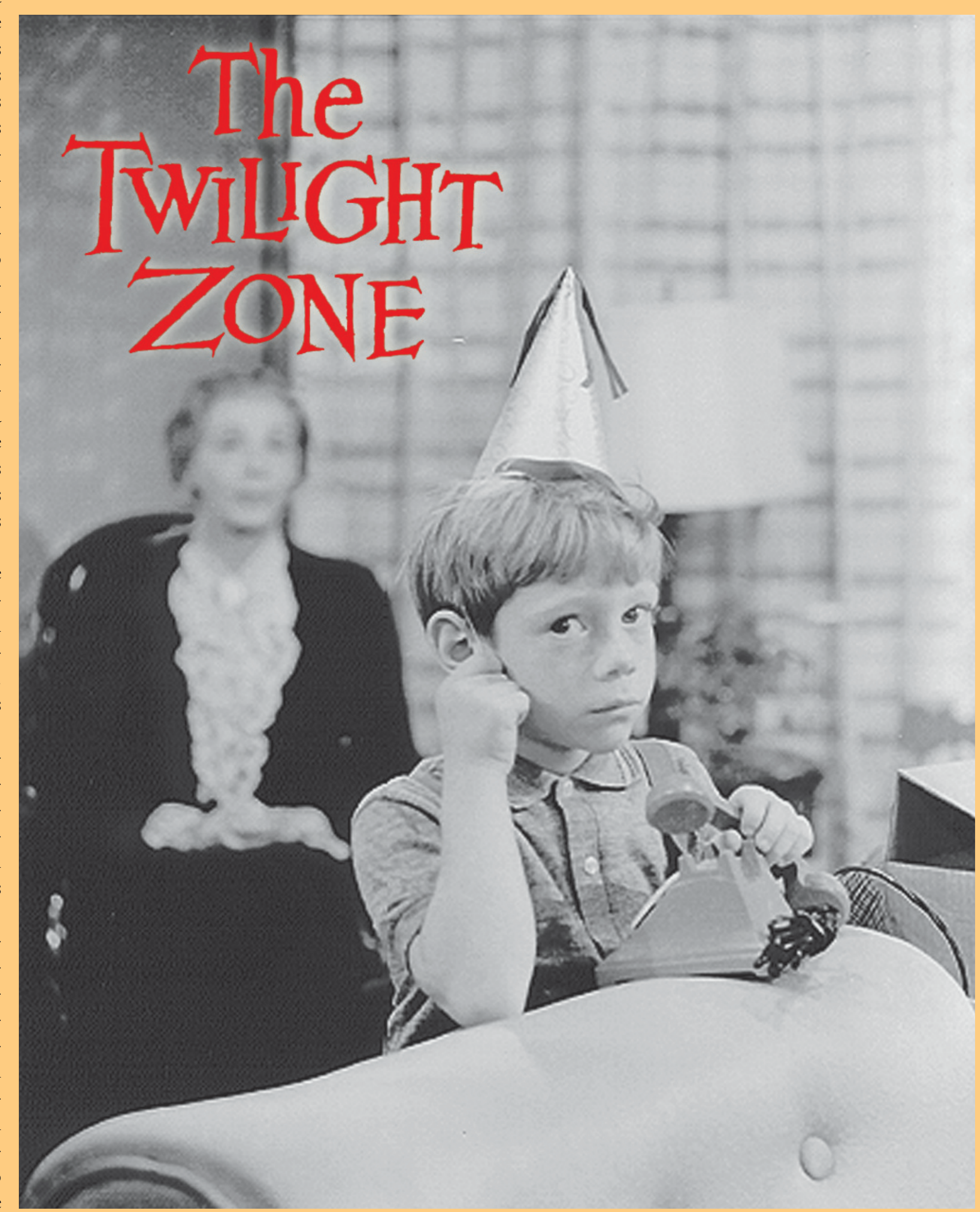
El economista Jorge Katz, uno de los máximos especialistas en desarrollo industrial de la región, aborda este complejo proceso en un trabajo publicado en el número inaugural de *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Katz sostiene que el ciclo industrial en América latina "ha estado asociado a fuertes cambios institucionales y tecnológicos", para agregar que "como consecuencia de ello ha habido tanto 'creación' como 'destrucción' de capacidades productivas y tecnológicas en la economía en el marco de un proceso de reestructuración del modelo de capitalismo prototípico de cada sociedad". En el documento *Cambios estructurales y Desarrollo Económico*, menciona que el cuadro de organización industrial de los distintos sectores productivos (formas de subcontratación, nivel de integración vertical de las plantas, aprovisionamiento local e internacional de partes y piezas intermedias) y el régimen competitivo sectorial (barreras al ingreso de nuevos productores, amplitud de mix de productos ofrecidos al mercados, mecanismos de precios) fue gradualmente cambiando, "al punto de que hoy vivimos en una economía cuyas reglas de funcionamiento sólo conocemos muy imperfectamente".

Katz precisa que "la propiedad extranjera al interior del aparato productivo ha aumentado, la provisión externa de tecnología también lo ha hecho y los esfuerzos domésticos de generación de tecnología no han experimentado gran progreso". Por ese motivo, explica que el sistema innovativo nacional está fragmentado, desfinanciado y resulta marginal a la hora de proveer de tecnología al aparato productivo doméstico. En ese contexto, aconseja que "el conocimiento científico-tecnológico tiene muchos rasgos de bien público que hacen que el Estado deba cumplir un papel central en el financiamiento, la producción y la difusión del mismo, sobre todo en ciencias básicas". Para concluir que, en el actual escenario de incertidumbre que depara la globalización, en las cuestiones del desarrollo productivo se requiere de "un alto grado de pragmatismo, de ensayo y error y de experimentación", puesto que "hay diferentes estilos de capitalismo en el mundo y los países latinoamericanos deben aún buscar cuál es en cada caso el estilo que más se amolda a su idiosincrasia y a su historia institucional".

El desafío para el próximo gobierno será inducir, entonces, en forma paulatina, el desarrollo de una trama industrial no sólo sostenido por un tipo de cambio competitivo, que encarece las importaciones y favorece las ventas al exterior, sino por una mejora de la productividad media, alentando la creación de nuevas firmas de mayor intensidad tecnológica. Descansar exclusivamente en la economía primaria, incluso en su eslabonamiento industrial de algunos de sus productos, derivará en un atraso relativo, que hoy está disimulado por los elevados precios internacionales de los commodities. No se trata de transitar un sendero que tenga que excluir a un sector para poder avanzar sino que la potencialidad natural de uno no debe inhibir el salto cualitativo del otro, con el objetivo de intentar una integración mejor en la escena competitiva mundial.

Ahora, recuperado cierto equilibrio industrial, el planteo pasa por definir qué tipo de especialización productiva promover porque las condiciones no son las mismas que predominaron cuando la industria comenzó a desarrollarse. Y qué estrategia impulsar para el fortalecimiento de una economía con actores domésticos e innovadores que permitan una dinámica virtuosa de crecimiento. Se requiere para ello de eficientes formas de coordinación pública/privada que favorezcan el ritmo de innovación tecnológica en el aparato productivo. Parece una tarea sencilla en la enunciación, pero para los sujetos sociales existentes en el país se presenta como una dimensión desconocida, una aventura de proporciones.

azaiat@pagina12.com.ar



E-CASH de lectores

INFLACION

El Gobierno ha provocado confusión social ante las noticias de una nueva inflación. Junto a su antifundamentalismo mercadista de los noventa –que comparto–, rechaza los beneficios de la Defensa de la Competencia, tutora del interés económico general de adquirir los mejores productos posibles al menor precio posible y es erróneo.

La ciudadanía, memoriosa de los daños morales y materiales recibidos recurrentemente por aquel flagelo, tanto en economías dirigistas como mercadistas sin control, sabe por la globalización que en los países desarrollados se aportan a la lucha jueces especiales autónomos que sancionan severamente las conductas anticompetitivas y que allí, el Estado castiga en serio a los formadores de precios que abusan de una posición dominante o hacen concertaciones empresarias perjudiciales para el consumidor.

Entonces advierte que los acuerdos de precios del secretario de Comercio y/o del Presidente de la Nación con los empresarios son inocuos y sin sustentación en el tiempo al carecer del *imperium* que tienen las sentencias judiciales para cumplirse por la fuerza.

Entonces, pregunto:

a) ¿Por qué aún no funciona el Tribunal Nacional Autárquico de Defensa de la Competencia creado por la Ley Nº 25156 vigente desde 1999 y cuya instalación le encomendó al PEN para aplicar sus "disuasivas" sanciones?

b) ¿Por qué ningún fiscal denunció en estos ocho años ese incumplimiento a los deberes del funcionario público, o ninguna ONG de consumidores interpuso amparo judicial para lograrlo?

¡Cuánto perjuicio se hubiese evitado al interés económico general!

Dardo Marchesini
dmarchesini@sinectis.com.ar

**Para opinar, debatir, aclarar, preguntar y replicar.
Enviar fax al 6772-4450 o E-mail a economia@pagina12.com.ar no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.**